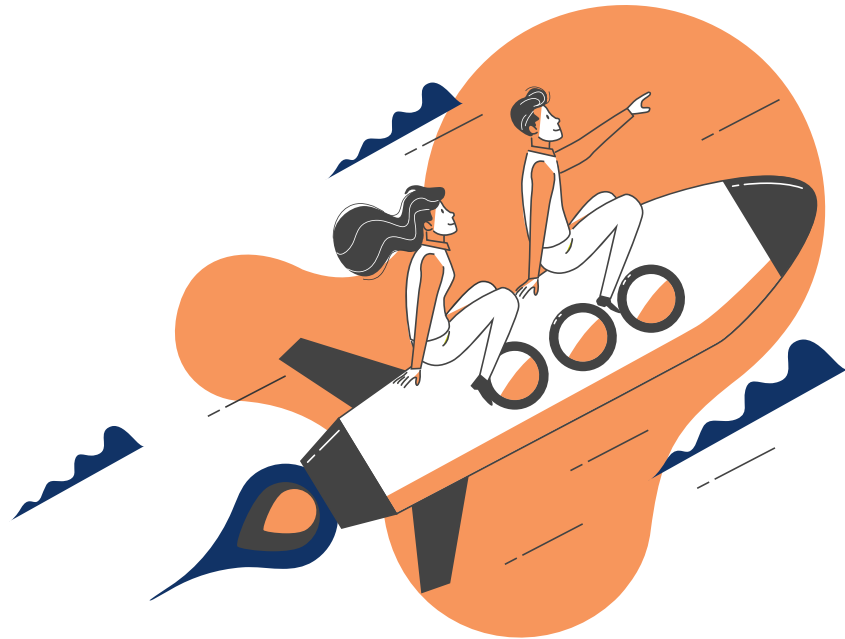


TIPS MENYUSUN DAN MENGANALISA BUDGET TOKO UNTUK MEMAKSIMALKAN KEUNTUNGAN

Yuk pelajari cara membuat budget simple, mengidentifikasi metrik penting dan memastikan keuntungan yang maksimal di tahun 2021 ini!





01

BUDGETING

02

ANALISA BUDGET

03

PERENCANAAN BUDGET



PENTINGNYA MEMBUAT BUDGET

Membantu membentuk laporan keuangan secara menyeluruh



Melacak margin keuntungan



Membantu mengurangi risiko kerugian yang tidak terduga



Alat menentukan skema dan strategi yang baru untuk menghasilkan keuntungan yang lebih besar di masa depan



MEMBUAT BUDGET YANG JELAS



Membantu mengendalikan jalannya perusahaan



Menjadi pedoman untuk menghindari penyimpangan



Menjadi standar untuk evaluasi kinerja



Menjadi informasi yang dapat digunakan untuk memperbaiki pembuatan keputusan

MEMBUAT BUDGET SIMPLE & SEDERHANA



MEMBUAT BUDGET SIMPLE & SEDERHANA

Informasi Penghasilan

Akan Dilepaskan	Sudah Dilepas		
Total	Minggu Ini	Bulan ini	Total
Rp 110.558.000	Rp 19.708.650	Rp 131.487.891	Rp 3.708.147.085

Rekening Bank Saya: **** 3000 [Saldo Penjual >](#)

Catatan Transaksi Penghasilan [Lainnya >](#)

- 1 Des - 31 Des 2020 [↓](#)
- 4 Jan - 10 Jan 2021 [↓](#)
- 28 Des - 3 Jan 2021 [↓](#)
- 21 Des - 27 Des 2020 [↓](#)

Rincian Penghasilan

Akan Dilepaskan **Sudah Dilepas**

Minggu Ini: 11-01-2021 - 12-01-2021 [Export](#)

Pesanan	Pembeli	Tanggal Dana Dilepaskan	Status	Jumlah Dana Dilepaskan	
	210108QD5CEBX1	cikalalika01	12-01-2021	Pembayaran berhasil diterima	Rp80.800

Download laporan Penghasilan Saya melalui **Seller Centre > Penghasilan Saya > Tab Sudah Dilepas** pada bagian Rincian Penghasilan > **Pilih Jangka Waktu** yang diinginkan > **Download Filenya!**



MEMBUAT BUDGET SIMPLE & SEDERHANA

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
Username (Penjual)										
shopeeofficial										
total(Rp)						Rp 1.496.561.900,00	-Rp 71.239.067,00	-Rp 11.670.172,00	Rp 3.371.614,00	Rp -
No.	No. Pesanan	No. Pengajuan	Username (Pembeli)	Waktu Pesanan Dibuat	Tanggal Dana Dilepaskan	Harga Asli Produk	Total Diskon Produk	Jumlah Pengembalian Dana ke Pembeli	Diskon Produk dari Shopee	Diskon Voucher Ditanggung Penjual
1				2021-01-03	2021-01-11	Rp 1.212.000,00	-Rp 42.000,00	Rp -	Rp -	Rp -
2				2021-01-07	2021-01-11	Rp 306.500,00	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
3				2020-12-30	2021-01-11	Rp 404.000,00	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
4				2021-01-01	2021-01-11	Rp 40.400,00	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
5				2020-12-31	2021-01-11	Rp 67.500,00	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
6				2021-01-09	2021-01-11	Rp 81.300,00	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
7				2021-01-08	2021-01-10	Rp 294.600,00	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
8				2021-01-08	2021-01-10	Rp 412.000,00	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
9				2021-01-07	2021-01-10	Rp 13.800,00	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
10				2021-01-02	2021-01-10	Rp 613.500,00	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
11				2021-01-02	2021-01-10	Rp 1.145.000,00	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
12				2021-01-09	2021-01-10	Rp 81.300,00	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
13				2021-01-09	2021-01-10	Rp 13.800,00	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
14				2021-01-06	2021-01-10	Rp 22.400,00	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -

Selanjutnya kita akan memindahkan informasi penghasilan ke dalam template untuk melakukan analisa



MEMBUAT BUDGET SIMPLE & SEDERHANA

Laba Rugi	Tab ini akan secara otomatis mengupdate pendapatan & biaya sesuai dengan transaksi yang sudah didaftarkan melalui tab 'Transaksi' dicapai pada akhir tahun jika % perkembangan terus konstan. HANYA ISI KOLOM 2020 & TARGET!									
	2021	Jan 2020	% Jan 2020	Target	% Target	Jan 2021	% Jan 2021	Feb 2020	% Feb 2020	Target
Pendapatan										
Penjualan										
Harga Asli Produk			0.00%		0.00%	8,000,000	100.00%			0.00%
Penjualan Lainnya			0.00%		0.00%	-	0.00%			0.00%
			0.00%		0.00%		0.00%			0.00%
Total Penjualan			0.00%		0.00%	8,000,000	100.00%			0.00%
Biaya Penjualan										
HPP			0.00%		0.00%	1,000,000	12.50%			0.00%
Total Diskon Produk			0.00%		0.00%	-	0.00%			0.00%
Pengembalian Dana ke Pembeli			0.00%		0.00%		0.00%			0.00%
Diskon Produk Dari Shopee			0.00%		0.00%		0.00%			0.00%
Diskon Voucher Ditanggung Penjual			0.00%		0.00%		0.00%			0.00%
Cashback Koin Ditanggung Penjual			0.00%		0.00%		0.00%			0.00%

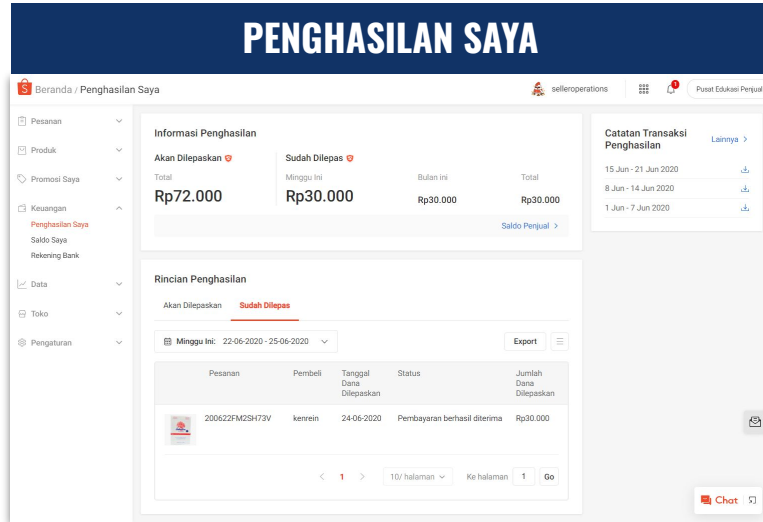
Buatlah template sederhana yang mencerminkan rincian Pendapatan, Biaya yang dikeluarkan dan Untung yang didapatkan. Hal ini dilakukan agar Shopee Seller dapat menganalisa metrik/rasio penting untuk perencanaan keuangan yang baik.



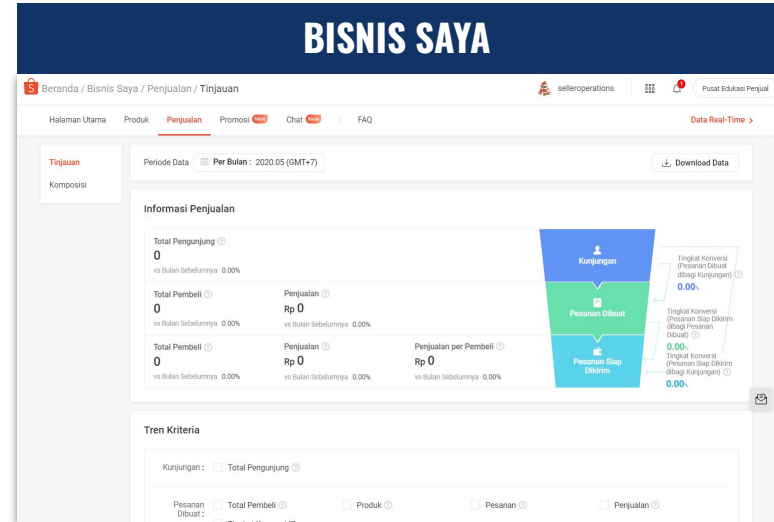
PENJUALAN



PERLU DIKETAHUI



Pesanan Selesai / Sudah Diterima Pembeli



Pesanan Dibuat / Siap Dikirim / Dibayar

Perlu Shopee Seller ketahui data **Penghasilan Saya** dan **Penjualan di Bisnis Saya** pada bulan yang sama dapat berbeda. Hal ini dikarenakan data **Penghasilan Saya** adalah *Pesanan yang telah Selesai dan Diterima Pembeli*.



MEMAHAMI PENGHASILAN SAYA

Penghasilan Saya = Harga Asli Produk - Diskon Produk - Voucher Produk yang Ditanggung Penjual - Biaya Administrasi - Biaya Layanan - Ongkir yang Ditanggung Penjual + Cashback Jasa Kirim



MEMAHAMI PENGHASILAN SAYA

182577900	-2426800	-67500	0	0	0	45949725	160576	7083122	-51319483	0	0	0	0	18195754
Harga Asli Produk	Total Diskon Produk	Jumlah Pengembalian Dana ke Pembeli	Diskon Produk dari Shopee	Diskon Voucher Ditanggung Penjual	Cashback Koin yang Ditanggung Penjual	Ongkir Dibayar Pembeli	Diskon Ongkir Ditanggung Jasa Kirim	Gratis Ongkir dari Shopee	Ongkir yang Diteruskan oleh Shopee ke Jasa Kirim	Biaya Administrasi (termasuk PPN 10%)	Biaya Layanan (termasuk PPN 10%)	Biaya Transaksi	Bea Masuk, PPN & PPh	Total Penghasilan

Transaksi

Masukkan transaksi tokomu disini dengan kategori, tanggal, deskripsi dan jumlah yang sesuai. Ingat, jumlah pada Kategori yang mengandung biaya dan HPP harus NEGATIF; sedangkan, jumlah pada kategori yang mengandung penjualan/pendapatan harus POSITIF.

Kategori	Tanggal	Deskripsi	Jumlah
Harga Asli Produk	1/15/2021	Penjualan Januari	Rp182,577,900
Peratalan Kantor	1/15/2021	Biaya Kertas	-Rp5,000,000
Total Diskon Produk	1/15/2021	Biaya Promosi	-Rp10,000,000
Biaya Ongkir	1/15/2021	Ongkir dibayar Pembeli	-Rp45,949,725
Promo Gratis Ongk	1/15/2021	Gratis Ongkir dari Shopee	-Rp7,083,122
HPP	1/15/2021	HPP Januari	-Rp10,000,000
Promosi	1/15/2021	Promosi Voucher	-Rp5,000,000
Iklan	1/15/2021	Iklan Shopee	-Rp7,000,000
Pengembalian Dai	1/15/2021	Pengembalian Dana	-Rp6,000,000
Biaya Admin	1/15/2021	Star	-Rp4,000,000
Biaya Layanan	1/15/2021	GO Ekstra	-Rp3,200,000

Masukkan nilai pada data diatas kedalam template pada tab **Transaksi** dan disesuaikan dengan tab **Kategori**.

Untuk pengeluaran Shopee Seller bisa memulai dengan menambahkan tanda minus (-).



HARGA POKOK PENJUALAN



MENGHITUNG HARGA POKOK PENJUALAN (HPP)

Harga Pokok Penjualan = Pembelian Bersih + Persediaan Awal - Persediaan Akhir

Pembelian Bersih = (Pembelian + ongkos angkut pembelian) – (retur pembelian + potongan pembelian)



Contoh:

Toko Shopee Official memiliki 10pak Lakban dengan pembelian bersih @Rp50.000,- (Rp500.000,-)
Bulan ini menyediakan lagi 2pak (Rp100.000,-)
Di akhir bulan tersisa 7pak Lakban (Rp350.000,-)

Maka **HPP**:

Rp500.000 + Rp100.000 - Rp350.000 = Rp250.000,-



ANALISA BUDGET



GROSS PROFIT MARGIN



ANALISA RASIO/METRIK BUDGET

2021	Jan 2020	% Jan 2020	Target	% Target	Jan 2021	% Jan 2021	Feb 2020	% Feb 2020
HPP	(2,300,000)	-4.71%	(2,000,000)	-2.67%	10,000,000	5.48%		0.00%
Total Diskon Produk	8,588,500	17.59%	5,000,000	6.67%	10,000,000	5.48%		0.00%
Pengembalian Dana ke Pembeli	8,000,000	16.39%	3,000,000	4.00%	6,000,000	3.29%		0.00%
Diskon Produk Dari Shopee		0.00%	-	0.00%	-	0.00%		0.00%
Diskon Voucher Ditanggung Penjual		0.00%	-	0.00%	-	0.00%		0.00%
Cashback Koin Ditanggung Penjual		0.00%	-	0.00%	-	0.00%		0.00%
Biaya Ongkir		0.00%	2,000,000	2.67%	45,949,725	25.17%		0.00%
Promo Gratis Ongkir Penjual		0.00%	5,000,000	6.67%	7,083,122	3.88%		0.00%
Biaya Admin		0.00%	2,500,000	3.33%	4,000,000	2.19%		0.00%
Biaya Layanan		0.00%	1,750,000	2.33%	3,200,000	1.75%		0.00%
Biaya Transaksi		0.00%	-	0.00%	-	0.00%		0.00%
Biaya Masuk, PPN & PPh		0.00%	-	0.00%	-	0.00%		0.00%
Total Biaya Penjualan	14,288,500	29.26%	17,250,000	23.00%	86,232,847	47.23%		0.00%
Laba Kotor	34,536,500	70.74%	57,750,000	77.00%	96,345,053	52.77%		0.00%

Gross Profit Margin/Laba Kotor adalah rasio yang sangat penting karena menjadi sumber utama Shopee Seller dapat mencapai Laba Bersih yang Sehat.



KOMPONEN GROSS PROFIT MARGIN



HARGA PRODUK



DISKON



VOUCHER



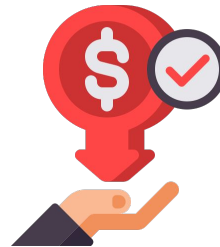
REFUND



BIAYA



ONGKIR



CASHBACK



HPP



EFEKTIVITAS PROMOSI



ANALISA BIAYA PROMOSI EFEKTIF

2021	Jan 2020	% Jan 2020	Target	% Target	Jan 2021	% Jan 2021
Promosi	5,000,000	10.24%	4,000,000	5.33%	5,000,000	2.74%
Iklan	8,000,000	16.39%	6,000,000	8.00%	7,000,000	3.83%
Biaya Promosi Lainnya		0.00%		0.00%	-	0.00%

Idealnya, biaya promosi yang Shopee Seller dapat keluarkan setiap bulannya adalah 5-10% dari Penjualan kotor. Ini tidak menutup kemungkinan untuk bulan-bulan tertentu seperti **bulan Ramadhan dan Puncak Belanja Akhir Tahun** untuk melebihi dari 5-10%. Ekstra biaya promosi tersebut diharapkan akan meningkatkan penjualan di bulan berikutnya. Ingat, pengembalian investasi adalah metrik yang paling penting yang harus diukur untuk menjamin biaya promosi yang kita keluarkan sudah efektif.



ANALISA BIAYA PROMOSI EFEKTIF

2021	Jan 2020	% Jan 2020	Target	% Target	Jan 2021	% Jan 2021
Harga Asli Produk	48,825,000	100.00%	75,000,000	100.00%	182,577,900	100.00%
Promosi	5,000,000	10.24%	4,000,000	5.33%	5,000,000	2.74%
Iklan	8,000,000	16.39%	6,000,000	8.00%	7,000,000	3.83%

ROI = Penjualan Setelah Promosi/Biaya Promosi

Sebagai contoh, di bulan Januari, Shopee Seller mengeluarkan biaya sebesar IDR 12 Juta untuk promosi, dengan mendapatkan hasil IDR 182 Juta. Maka efektivitas promosi Shopee Seller adalah:

$$\text{ROI} = 182 \text{ jt} / \text{IDR } 12 \text{ jt} = \mathbf{15.1}$$

Semakin tinggi ROI maka semakin baik investasi yang Shopee Seller lakukan. **Jika Shopee Seller belum mencapai target yang diinginkan, ubah strategi promosi** dan pantau terus ROI yang Shopee Seller punya agar pengembalian investasi yang dilakukan semakin maksimal!



CUSTOMER LIFETIME VALUE/CUSTOMER ACQUISITION COST

CLV = Penjualan per Pembeli * % Gross Profit Margin

CAC = Biaya Promosi/Pembeli Baru

Metrik berikutnya yang bisa digunakan pada bagian promosi adalah menentukan efektivitas promosi terhadap pembeli baru yang datang dan penjualan per pembeli.

Mengapa ini penting?

Contoh: Penjualan per Pembeli Toko A adalah IDR 100.000. Gross Profit Margin nya adalah 20%. Biaya Promosi yang dikeluarkan Toko A adalah IDR 1 juta dan hanya dapat menarik 40 pembeli baru.

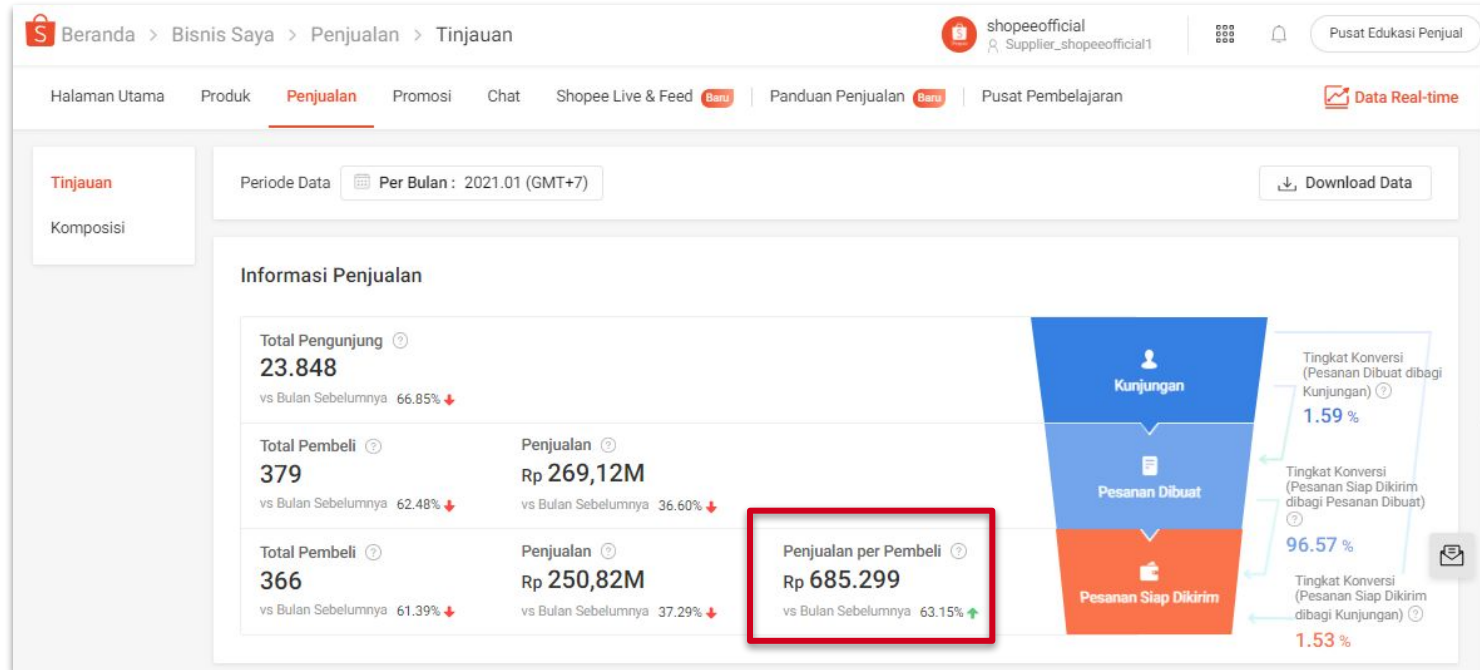
Nilai Pembelian Pembeli toko A adalah $100.000 \times 20\% = \text{IDR } 20.000$
Biaya untuk mendapatkan Pembeli baru = $1.000.000 / 40 = \text{IDR } 25.000$

Disini, toko A **RUGI BERAT** dan strategi promosi yang dia lakukan kurang mengarah ke segmentasi yang tepat. Karena Toko A harus membuang biaya sebesar IDR 25.000 untuk setiap pembeli, sedangkan setiap pembeli hanya menghasilkan keuntungan sebesar IDR 20.000

IDEALNYA **CLV:CAC = 3:1**



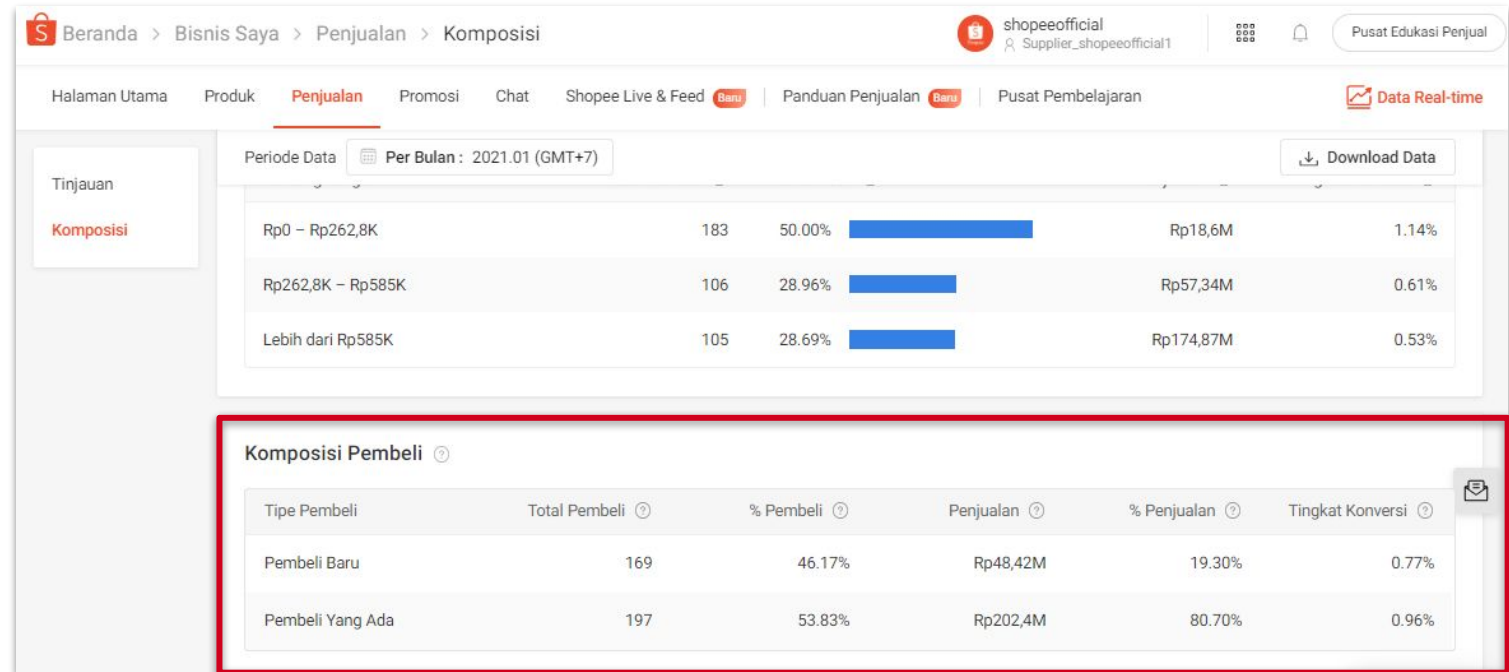
MENGETAHUI CLV



Di **Bisnis Saya**, pilih 'Penjualan' > 'Tinjauan'
Disini, Shopee Seller dapat menemukan data **Penjualan per Pembeli**



MENGETAHUI KOMPOSISI PEMBELI



Cek data Komposisi Pembeli di **Bisnis Saya**, pilih '**Penjualan**' > '**Komposisi**' penjualan Shopee Seller untuk bulan yang diinginkan.



CUSTOMER LIFETIME VALUE/CUSTOMER ACQUISITION COST

CLV = Penjualan per Pembeli * % Gross Profit Margin
CAC = Biaya Promosi/Pembeli Baru

TOKO **SHOPEE OFFICIAL SHOP**

Nilai Pembelian Pembeli toko adalah = 685.299 x 52.77% = IDR 361,627
Biaya untuk mendapatkan Pembeli baru = 12.000.000 / 169 = IDR 71,006

Disini, toko Shopee mempunyai biaya promosi yang cukup efektif karena **laba kotor** yang didapatkan per pembeli **melebihi biaya untuk mendapatkan pembeli**

CLV:CAC = 5:1



NET PROFIT MARGIN



NET PROFIT MARGIN

2021	Jan 2020	% Jan 2020	Target	% Target	Jan 2021	% Jan 2021
Biaya Lainnya 3		0.00%		0.00%	-	0.00%
		0.00%		0.00%	-	0.00%
		0.00%		0.00%	-	0.00%
		0.00%		0.00%	-	0.00%
		0.00%		0.00%	-	0.00%
		0.00%		0.00%	-	0.00%
		0.00%		0.00%	-	0.00%
Total Biaya	20,000,000	40.96%	15,000,000	20.00%	17,000,000	9.31%
Total Untung (Rugi)	14,536,500	29.77%	42,750,000	57.00%	79,345,053	43.46%

Nah Shopee Seller, inilah yang ditunggu tunggu. Laba Bersih akan dipengaruhi seluruh komponen diatas, jadi jika Shopee Seller dapat meningkatkan efektivitas Penjualan, HPP, Biaya Promosi, Biaya Operasional dan Biaya Umum & Administrasi. Shopee Seller dapat membawa untung yang lebih pada akhir hari.



NET PROFIT MARGIN

Idealnya, laporan keuangan yang sehat ingin memiliki NPM di kisaran 10%. Tetapi, untuk perusahaan/toko yang masih berkembang, maklum mempunyai NPM yang lebih rendah karena biaya promosi/branding yang masih tinggi untuk memaksimalkan potensi penjualan.



**LABA KOTOR TIPIS KARENA
PERANG HARGA?**



**YANG MEMBEDAKAN ADALAH
EFEKTIFITAS PROMOSI DAN
*OPERATIONAL EFFICIENCY***

PERENCANAAN BUDGET



PERENCANAAN BUDGET

2021	Jan 2020	% Jan 2020	Target	% Target	Jan 2021	% Jan 2021
Pendapatan						
Penjualan						
Harga Asli Produk	48,825,000	100.00%	75,000,000	100.00%	182,577,900	100.00%
Penjualan Lainnya	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
		0.00%		0.00%		0.00%
Total Penjualan	48,825,000	100.00%	75,000,000	100.00%	182,577,900	100.00%
Biaya Penjualan						
HPP	(2,300,000)	-4.71%	(2,000,000)	-2.67%	10,000,000	5.48%
Total Diskon Produk	8,588,500	17.59%	5,000,000	6.67%	10,000,000	5.48%
Pengembalian Dana ke Pembeli	8,000,000	16.39%	3,000,000	4.00%	6,000,000	3.29%
Diskon Produk Dari Shopee		0.00%	-	0.00%	-	0.00%
Diskon Voucher Ditanggung Penjual		0.00%	-	0.00%	-	0.00%
Cashback Koin Ditanggung Penjual		0.00%	-	0.00%	-	0.00%

Isikan data penjualan serta pengeluaranmu tahun lalu, setelah itu masukkan target penjualan tahun ini, kemudian cek biaya maksimal yang dapat dikeluarkan untuk paling minimal mendapatkan **Laba Bersih** yang sama di bulan berikutnya.



PERENCANAAN BUDGET

2021	Jan 2020	% Jan 2020	Target	% Target	Jan 2021	% Jan 2021
Pendapatan						
Penjualan						
Harga Asli Produk	48,825,000	100.00%	75,000,000	100.00%	182,577,900	100.00%
Penjualan Lainnya	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
Total Penjualan	48,825,000	100.00%	75,000,000	100.00%	182,577,900	100.00%
Biaya Penjualan						
HPP	(2,300,000)	-4.71%	(2,000,000)	-2.67%	10,000,000	5.48%
Total Diskon Produk	8,588,500	17.59%	5,000,000	6.67%	10,000,000	5.48%
Pengembalian Dana ke Pembeli	8,000,000	16.39%	3,000,000	4.00%	6,000,000	3.29%
Diskon Produk Dari Shopee		0.00%	-	0.00%	-	0.00%
Diskon Voucher Ditanggung Penjual		0.00%	-	0.00%	-	0.00%
Cashback Koin Ditanggung Penjual		0.00%	-	0.00%	-	0.00%

Lacak juga performa keuangan di tahun ini dengan memasukkan data dari Penghasilan Saya setiap minggunya untuk menganalisa area pengembangan. Shopee Seller harus **antisipasi penurunan keuntungan sehabis masa promosi**. Tapi, jangan sampai **Laba Bersih** kamu menurun terlalu jauh.



TIPS MENGHEMAT BUDGET



ANALISA RASIO/METRIK BUDGET

2021	Jan 2020	% Jan 2020	Target	% Target	Jan 2021	% Jan 2021
Biaya						
Sewa	5,000,000	10.24%	5,000,000	6.67%	-	0.00%
Utilitas (Listrik, Air, dll)	2,000,000	4.10%	1,750,000	2.33%	-	0.00%
Gaji	8,000,000	16.39%	8,000,000	10.67%	-	0.00%
Material Pengemasan	2,500,000	5.12%	1,500,000	2.00%	-	0.00%
Peratalan Kantor	7,000,000	14.34%	5,000,000	6.67%	-	0.00%
Biaya Operasional Lainnya		0.00%		0.00%	-	0.00%

Ini adalah biaya yang Shopee Seller harus jaga agar Laba Bersih yang dihasilkan bisa lebih besar. Biaya ini adalah biaya yang cukup krusial untuk menentukan apakah Shopee Seller bisa membawa pulang keuntungan lebih setiap bulannya.



ANALISA RASIO/METRIK BUDGET

2021	Jan 2020	% Jan 2020	Target	% Target	Jan 2021	% Jan 2021
Pendapatan						
Penjualan						
Harga Asli Produk	48,825,000	100.00%	75,000,000	100.00%	-	0.00%
Biaya						
Sewa	5,000,000	10.24%	5,000,000	6.67%	-	0.00%
Utilitas (Listrik, Air, dll)	2,000,000	4.10%	1,750,000	2.33%	-	0.00%
Gaji	8,000,000	16.39%	8,000,000	10.67%	-	0.00%
Material Pengemasan	2,500,000	5.12%	1,500,000	2.00%	-	0.00%
Peralatan Kantor	7,000,000	14.34%	5,000,000	6.67%	-	0.00%
Biaya Operasional Lainnya		0.00%		0.00%	-	0.00%

Perhatikan juga **FIXED COST** dan **VARIABLE COST** dimana ketika penjualanmu menurun Fixed Cost akan tetap sama dan akan menurunkan Laba Bersih mu secara keseluruhan.



MEMINIMALISIR BIAYA OPERASIONAL & BIAYA UMUM

Untuk **meminimalisir biaya operasional dan biaya umum & administrasi**, dibutuhkan **investasi uang dan tenaga** di muka yang nantinya akan *beneficial* untuk operasi kedepannya. Contoh:

- Shopee Seller masih menggunakan printer biasa untuk mencetak resi. Biaya yang dikeluarkan adalah: biaya kertas (22 perak per resi), waktu dan tenaga kerja ekstra untuk menunggu dan memotong kertas menjadi 4 bagian (35ribu per $\frac{1}{4}$ hari), ekstra lakban untuk menempelkan resi ke paket (30 perak per resi). Ada 100 resi per hari. **Total biaya untuk mencetak resi = 40.500.**
- Sedangkan dengan menggunakan **Thermal Printer**, Shopee Seller hanya butuh $\frac{1}{8}$ hari karena waktu pencetakan yang lebih cepat (17ribu), tidak butuh lagi biaya lakban menempelkan ke resi, dan biaya label (160 perak/resi). Total biaya untuk mencetak resi menjadi = **33.000.**

Shopee Seller dapat menghitung, menganalisa dan meminimalisir biaya lainnya agar untung yang didapatkan semakin terasa!



PENGGUNAAN KODE LOKASI RAK



Gunakan kode lokasi untuk memberi informasi jelas mengenai lokasi penyimpanan barang



Berikan label kode lokasi pada rak untuk memudahkan karyawan menemukan barang yang dicari

PENGUNAAN MATERI SIAP PAKAI



Plastik yang dilengkapi dengan perekat/selotip mempercepat proses pengemasan



Kunjungi **Shopee Official Shop** untuk membeli material pengemasan berlogo Shopee yang berkualitas dengan harga terjangkau. Dapatkan kesan yang lebih profesional dengan kemasan berkualitas ini!



Penggunaan kardus bekas memakan banyak waktu. Selain itu, pengemasan akan terlihat kurang rapi dan menurunkan kesan positif konsumen



TINGKATKAN NET PROFIT MARGIN DENGAN PERENCANAAN BISNIS YANG MATANG

Jangan abaikan data penjualan



Susun anggaran dengan baik



Tentukan strategi promosi yang tepat



Optimalkan proses operasionalmu





**TERIMA
KASIH!**